

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Кафедра международного менеджмента**

ВАЩИЛКО
Александра Валентиновна

**ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И
ПУТИ ЕЁ ПОВЫШЕНИЯ**

Дипломная работа

Научный руководитель:
доктор экономических наук,
профессор
Е.М. Карпенко

Допущена к защите

«__» _____ 201__ г.

Зав. кафедрой международного менеджмента
доктор экономических наук, доцент С.В. Лукин

Минск, 2015

РЕФЕРАТ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

Дипломная работа в объеме 89 страниц содержит 15 иллюстраций, 29 таблиц, 3 приложения и 44 использованных источников.

Ключевые слова дипломной работы: АНАЛИЗ, ДОЛЯ, КОМПАНИЯ, КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ, ОБЪЕМ, ОЦЕНКА, ПРОДАЖИ, РЫНОК.

Объектом исследования в данной работе является конкурентоспособность представительства крупной фармацевтической компании «Такеда».

Целью настоящей работы является оценка конкурентоспособности представительства крупной фармацевтической компании «Такеда» и, как следствие, разработка путей её повышения на рынке Республики Беларусь.

Дипломная работа выполнена на основе аналитического и системного подходов к изучению объекта исследования с использованием методов квалитетического, логического, причинно-следственного анализа, систематизации данных, экспертного подхода. Совокупность используемой методологической базы позволила обеспечить в конечном итоге достоверность и обоснованность выводов и практических решений.

В работе определена экономическая сущность конкурентоспособности организации, методы её оценки и пути повышения. Проведен анализ современного состояния белорусского фармацевтического рынка, дана характеристика деятельности компании «Такеда» в мире и на территории Республики Беларусь.

Оценка конкурентоспособности продукции компании «Такеда» проведена методом опроса потребителей и квалитетическим методом, которые показали высокие коэффициенты уровня конкурентоспособности в сравнении с конкурентами по характеристике потребительских качеств лекарственных средств.

Однако, после проведенного исследования компании «Такеда» на фармацевтическом рынке Беларуси для повышения конкурентоспособности и увеличения продаж рекомендовано: ввести в портфель продуктов компании препарат онкологической группы; ввести платёжную кобрендинговую карту компании «Такеда» и «Приорбанк»; ввести «бонусную систему» среди аптек.

Приведенный в дипломной работе расчётно-аналитический материал правильно и объективно отражает состояние исследуемого процесса, а все заимствованные из литературных и других источников теоретические, методологические положения и концепции сопровождаются ссылками на их авторов.

РЭФЕРАТ ДЫПЛОМНАЙ РАБОТЫ

Дыпломная праца ў аб'ёме 89 старонак змяшчае 15 ілюстрацый, 29 табліц, 3 дадатку і 44 выкарыстаных крыніц.

Ключавыя словы дыпломнай працы: АНАЛІЗ, ДОЛЯ, КАМПАНИЯ, КАНКУРЭНТАЗДОЛЬНАСЦЬ, АБ'ЁМ, АЦЭНКА, ПРОДАЖ, РЫНАК.

Аб'ектам даследавання ў дадзенай працы з'яўляецца канкурэнтаздольнасць прадстаўніцтва велькай фармацэўтычнай кампаніі «Такеда».

Мэтай сапраўднай працы з'яўляецца ацэнка канкурэнтаздольнасці прадстаўніцтва фармацэўтычнай кампаніі «Такеда» і, як следства, распрацоўка шляхоў яе павышэння на рынку Рэспублікі Беларусь.

Дыпломная праца выканана на аснове аналітычнага і сістэмнага падыходаў да вывучэння аб'екта даследавання з выкарыстаннем метадаў кваліметрычнага, лагічнага, прычынна-следчага аналізу, сістэматызацыі, экспертнага падыходу. Сукупнасць якая выкарыстоўваецца метадалагічнай базай дазволіла забяспечыць у канчатковым выніку дакладнасць і абгрунтаванасць высноў і практычных рашэнняў.

У працы вызначана эканамічная сутнасць канкурэнтаздольнасці арганізацыі, метады яе ацэнкі і шляхі павышэння. Праведзены аналіз сучаснага стану беларускага фармацэўтычнага рынку, дадзена характарыстыка дзейнасці кампаніі «Такеда» у свеце і на тэрыторыі Рэспублікі Беларусь.

Ацэнка канкурэнтаздольнасці прадукцыі кампаніі «Такеда» праведзена метадам апытання спажыўцоў і кваліметрычным метадам, якія паказалі высокія каэфіцыенты ўзроўню канкурэнтаздольнасці ў параўнанні з канкурэнтамі па характарыстыцы спажывецкіх якасцяў лекавых сродкаў.

Аднак, пасля праведзенага даследавання кампаніі «Такеда» на фармацэўтычным рынку Беларусі для павышэння канкурэнтаздольнасці і павелічэння продажаў рэкамендавана: ўвесці ў партфель прадуктаў кампаніі прэпарат анкалагічнай групы; ўвесці аплатную кобрендінгавую карту кампаніі «Такеда» і «Прыорбанк»; ўвесці «бонусную сістэму» сярод аптэк.

Прыведзены ў дыпломнай працы разлікова-аналітычны матэрыял правільна і аб'ектыўна адлюстроўвае стан доследнага працэсу, а ўсе запазычаныя з літаратурных і іншых крыніц тэарэтычныя, метадалагічныя палажэнні і канцэпцыі суправаджаюцца спасылкамі на іх аўтараў.

REVIEW ON THE GRADUATE WORK

This graduate work is written in the amount of 89 pages and contains of 15 illustrations, 29 tables, 3 applications and 44 sources of literature.

Keywords thesis: ANALYSIS, SHARE, COMPANY, COMPETITIVENESS, VOLUME, EVALUATION, SALES, MARKET.

The object of research is a representation of the competitiveness of a large pharmaceutical company «Takeda».

The purpose of this work is to evaluate the competitiveness of the pharmaceutical company representative «Takeda» and, as a consequence, the development of ways to improve it in the Belarusian market.

The graduate work is done on the basis of analytical and systematic approach to the object of study using the methods of qualimetric, logical, causal analysis, systematization of data, expert approach. The collection of used methodological framework allowed to provide the ultimate reliability and validity of findings and practical solutions.

The economic essence of competitiveness of the organization, its assessment methods and ways to improve are identified in the graduate work. The analysis of the current state of the Belarusian pharmaceutical market, the characteristics of the «Takeda» activity in the world and in the Republic of Belarus are also described in the work.

Evaluation of «Takeda» competitiveness is conducted by consumer's survey and by qualimetric method that showed high level of competitiveness in comparison with competitors on basic characteristics of consumer qualities of drugs.

However, after studying the «Takeda» in the pharmaceutical market of Belarus is recommended some marketing tools to improve competitiveness and to increase company's sales: enter a new drug of oncology group in the company's product portfolio; enter a co-branded payment company card «Takeda» jointly «Priorbank»; introduce «bonus system» among pharmacies.

Settlement and analytical materials given in graduate work correctly and objectively reflects the state of the investigated process, and all theoretical, methodological principles and concepts that are borrowed from the literary and other sources are accompanied by references to their authors.